

自動機・省力化機械メーカー「社長」の仕事 自動機・省力化機械メーカー経営セミナー

展示会に出展せず、
人も動かさず新規受注を
増やす方法を大公開!

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

自動機・省力化「社長」の仕事 機械メーカー

自動機・省力化機械メーカーが狙うべき

これが伸びる 5大マーケット

- 1 半導体・5Gマーケット
- 2 CASE分野
- 3 自動化分野
- 4 中食分野
- 5 脱炭素分野

この様な方にお奨めのWebセミナーです

- ✓ 半導体・5G分野、自動化、中食、脱炭素分野など、今後明らかに成長する市場から仕事を取りたい自動機・省力化機械メーカーの社長
- ✓ 現在のコロナ禍は予想以上に長引くので、「仕事の取り方」を抜本的に見直したい自動機・省力化機械メーカーの社長
- ✓ 実際に「成長分野から仕事が取れる仕組み」を導入して成果を上げている同業者の事例を知りたい自動機・省力化機械メーカーの社長
- ✓ 展示会に代わる営業方法を真剣に検討している自動機・省力化機械メーカーの社長
- ✓ ピンチをチャンスと捉え、これを機に社内の意識を一新したいと考えている自動機・省力化機械メーカーの社長

講座内容&スケジュール

オンライン開催 2021年6月2日(水)
Web動画配信 開催時間 13:00~15:30
ログイン開始 12:30~

オンライン開催 2021年6月22日(火)
Web動画配信 開催時間 13:00~15:30
ログイン開始 12:30~

講座	内容
----	----

自動機・省力化機械メーカーにおけるこれから伸びるマーケット

- セミナー内容抜粋① 半導体・5G、CASE、自動化、中食(食品・飲料)、脱炭素、コロナ禍でもこれから伸びるマーケット5市場
- セミナー内容抜粋② 人口減時代にこれから伸びる自動機・省力化機械メーカーのビジネスモデル
- セミナー内容抜粋③ 開発・設計部門など、川上部門から引合いを獲得して価格競争を回避する方法



株式会社船井総合研究所
ものづくりグループ ディレクター 片山 和也

マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。同分野では船井総研トップクラスである。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜ儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リンクエージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著作は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。

第1講座
13:00
13:30

自動機・省力化機械メーカーが成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヶ月で構築する方法

- 成功事例① 地方都市の我が社が、コロナ禍でも「会わずに売れる仕組み」で新規開拓を推進!4700万円の装置案件受注につなげた取組みについて
- 成功事例② 設計者の手をわずらわせない、我が社の新規事業について
- 成功事例③ 自社商品戦略の推進による新規開拓の取組みについて
- 成功事例④ 地方でもキーマンは来社してくれる!装置受注4700万円につながった理由



株式会社 岡部機械工業 代表取締役 星場 俊之氏

同社は徳島県阿南市に本社・工場を置く、従業員95名の自動機・省力化機械メーカー。「僻地(へきち)」ともいえる地方都市に所在しているが故に、特定顧客・特定業界に依存しがちな収益構造となることに経営的な危機感を感じ、営業DXを導入して「会わずに売れる仕組み」の構築を開始。毎回70人前後の新規集客を実現しているオンライン技術セミナーの開催、自社新商品戦略で遠隔地の新規顧客から4700万円もの装置受注を実現するなど、成果を上げている。また「設計者の手をわずらわせない」新規事業(部品加工調達事業)を手掛けるなど、コロナ禍の中でも業績を落とさずに推移している。「第9回 四国でいちばん大切にしたい会社大賞」を受賞するなど、同社の取組みは広く注目を集めている。

- セミナー内容抜粋① 半導体・5G、CASE、自動化、中食(食品・飲料)、脱炭素、自動機・省力化機械メーカーが成長市場から仕事を受注するビジネスモデルを3ヶ月で構築する方法



株式会社船井総合研究所
ものづくりグループ リーダー 外山 智大

加工業の集積地である新潟県出身。ものづくりへの強い関心から神戸大学理学部物理学科を経て神戸大学大学院に進み、超伝導物質に関する研究を行う。船井総合研究所入社後は、一貫して製造業のコンサルティングに従事。特に「技術はあるけど売り方がわからない」技術志向型の製造業に対して、新規開拓マーケティングで成果を出し続けている。製造業を盛り上げることが、地域の活性化につながるという高い志を抱き、全国を飛び回っている。

第2講座
13:40
14:50

アフターコロナで大きく差をつけるために自動機・省力化機械メーカー「社長」に今すぐ取組んでいただきたいこと

- セミナー内容抜粋① まだまだ続くコロナ禍、アフターコロナで大きく差をつけるための要諦は製造業DX!
- セミナー内容抜粋② ピンチはチャンス!不況期こそ社内改革で自社を大きく変えて大きく伸ばすチャンス!

株式会社船井総合研究所 ものづくりグループ ディレクター 片山 和也

第3講座
15:00
15:30

お申し込み方法

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/072284>



開催日程

オンライン開催 2021年6月2日(水)

オンライン開催 2021年6月22日(火)

主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

自動機・省力化機械メーカー経営セミナー

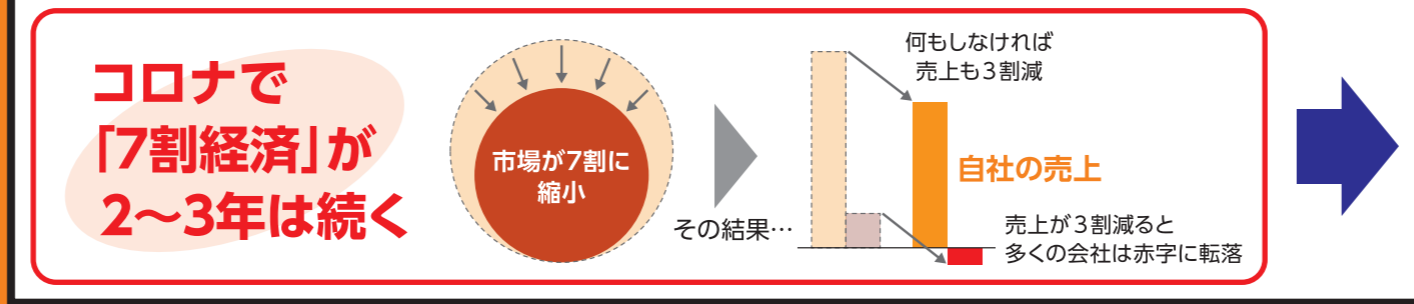
お問い合わせNo.S072284

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 072284

オンライン営業を3ヶ月で導入して成長マーケットから仕事を取る方法!

現在の状況をあらためて認識すると...

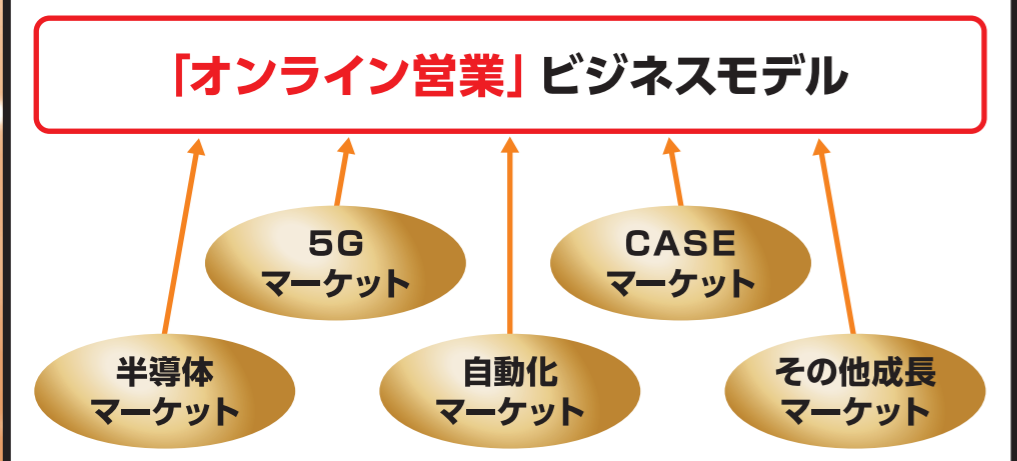



オンライン営業の導入が必要



自動機・省力化機械メーカーが「オンライン営業」を導入して実現できる3つのこと

1 5G、CASE、半導体、自動化関連など成長市場からの引合いが集まる!



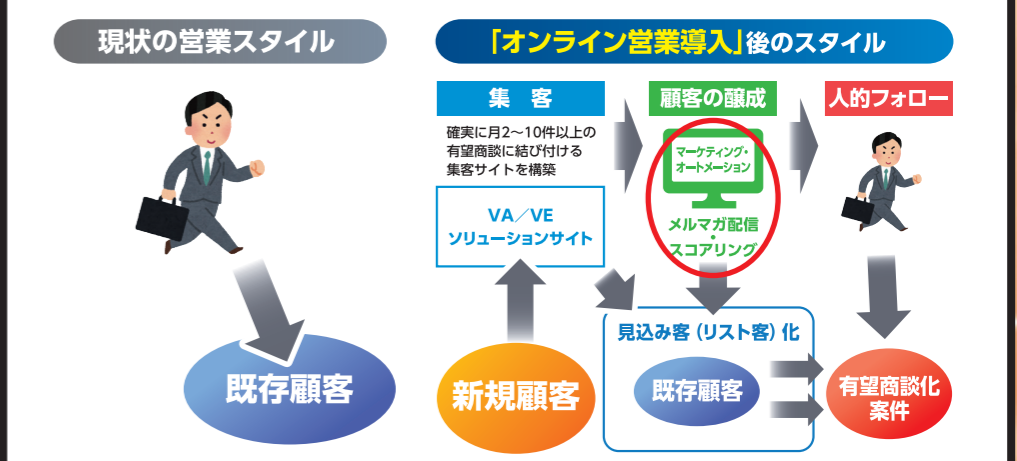
こうした成長市場のキーマン（バイヤー）は、常に新たなサプライヤーを探しています。なぜなら、常に新たな技術課題に直面しているからです。そして今や、新たなサプライヤーを探す際に、大手企業のキーマンが最も用いる方法が「インターネット検索」です。コロナ禍で展示会が開催されない今、最も注力すべき営業手段はインターネット対策です。

2 設計部門・開発部門などの川上部門から引合いが集まる!



自動機・省力化機械メーカーにおける価格競争回避の鉄則は、開発部門あるいは設計部門など、川上部門から直接引合いを獲得することです。前述の「成長分野」「有望分野」のエンジニアほど、「より小さくしたい」「より軽くしたい」など技術課題が多く、まずはインターネットで検索を行い、相談ができるサプライヤーを探すケースが大半となっています。

3 展示会よりも費用対効果が高く、人を動かさずに新規受注を増やせる!



仮に補助金をもらって安く出展しているつもりでも、展示会で拘束される工数や事前の準備にかかる工数等を考えると、展示会出展はコストがかかります。オンライン営業は一度構築してしまうと、その後継続して有望な引合いが入ってきますし、営業そのものの工数も大幅に削減することができます。ですから以下の様な成功事例につながっているのです。



地方都市の我が社が、コロナ禍でも「**会わずに売れる仕組み**」で新規開拓を推進! **4700万円の装置案件受注につなげた取組み**について

- ① 設計者の手をわずらわせない、我が社の新規事業について
- ② 自社商品戦略の推進による新規開拓の取組みについて
- ③ 地方でもキーマンは来社してくれる! 装置受注4700万円につながった理由

自動機・省力化機械メーカーでの**成功事例多数!**

成功事例 1 (株) トライテクス (従業員19名: 搬送装置 設計・製作)
従来は1社の大手取引先に依存していた。経営を安定させる為に複数の優良取引先が必要と決意。半信半疑ながらデジタルマーケティングに取組む。すると、毎月5~7件の新規引合いが獲得できる様になり、大口優良顧客3社の新規口座も獲得することができた。新規取引先への設備案件は、既存取引先の2倍の利益率を実現。現在では、特別な技術・ノウハウよりも、自社の真の強みの把握と、市場ニーズを知ることの重要性を痛感している。

成功事例 2 (株) 三笠製作所 (従業員25名: 電機制御エンジニアリング)
先代から経営を引き継いだ時には、某大手工作機械メーカー1社の専属会社であった。自社の真の強みをとことん伸ばすデジタルマーケティングを導入。取引先は数社から200社に増加。特定顧客・特定業界依存からの脱却を果たす。売上は引き継いだ時の約7倍。営業利益率も数%から10%超に高収益経営を実現した。現在は海外にも独自のネットワークを有し、日本を代表する様なセットメーカーとして注目されている。

成功事例 3 中国エリアT社 (従業員35名: 省力化装置 設計・製作)
大手重工業メーカーを親会社に、大型の省力化装置を一品料理で受けていた。同大手重工業メーカーの経営悪化を機にコストダウン要求が苛烈化。自社の強みを活かしたデジタルマーケティングの必要性を強く認識。自社が得意とする技術の中でも、時流に乗っているロボットエンジニアリングに注目。同分野で独自の標準化・製品化を行うことで効率よく売上を伸ばすことに成功。同じ従業員数で1.7倍の売上アップに成功した。

成功事例 4 東海エリアE社 (従業員60名: 熱処理装置 設計・製作)
創業者から二代目(業界外からの入社)への世代交代となり、あまりに個人で受注活動が行われていることに危機感を抱く。そこで熱処理装置の複雑な仕様決定プロセス・受注プロセスを細分化し、デジタルマーケティングの導入を決意。熱処理テストセンターを開設するなど、仕様決定・受注プロセスの標準化を進める。その結果、同社では6年間で売上12億円から20億円超に業績を拡大。同社は二代目新社長のもと、さらなる安定経営・事業拡大に成功している。

➡ この他、多数の成功事例の詳細を、セミナーの中でお伝えいたします!

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

自動機・省力化機械メーカー経営セミナー

お問合せNo. S072284

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **6月2日(水)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:5月29日(土)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 **6月22日(火)** 開始 **13:00** ▶ 終了 **15:30** (ログイン開始12:30より)

お申込期限:6月18日(金)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.072284を入力、検索ください。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:片山

お申込みはこちらからお願いいたします



6月2日(水)オンライン受講

申込締切日 5月29日(土)

6月22日(火)オンライン受講

申込締切日 6月18日(金)